

2005年3月期の見通し



代表取締役 社長
高木 九四郎

(単位：百万円)

	03/3期 実績	04/3期 実績	05/3期 計画
売上高	154,777	172,594	188,000
営業利益	9,470	15,430	15,500
経常利益	8,777	14,428	15,200
当期純利益	4,115	7,545	8,500

ROE 15%の達成を目指す

<売上高>

(単位：百万円)

	03/3期 実績	04/3期 実績	05/3期 計画
業務用販売	16,254	26,990	28,100
家庭用販売	42,475	44,768	50,200
AM施設運営	75,900	79,890	86,300
飲食	3,826	4,430	5,700
映画・映像	10,131	10,587	10,600
その他	6,188	5,926	7,100
計	154,777	172,594	188,000

<営業利益>

(単位：百万円)

	03/3期 実績	04/3期 実績	05/3期 計画
業務用販売	1,180	6,691	4,500
家庭用販売	9,196	7,025	7,900
AM施設運営	4,773	6,896	8,600
飲食	34	100	300
映画・映像	△ 411	191	200
その他	△ 1,022	△ 620	△ 400
(全社 または 消去)	△ 4,281	△ 4,855	△ 5,600
計	9,470	15,430	15,500

CTカンパニーのマーケット対応

CXカンパニーの新設

AMカンパニー
ETカンパニー
インキュベーションセンター

の顧客満足・市場密着の追及

本社機能の強化

家庭用ゲームソフト販売

マーケットの急激な変化に対応した体制構築

有力フランチャイズのワールドワイドでの計画的投入

海外開発体制の質的強化

外部開発会社の積極的な開拓・活用

プロジェクトのマネジメント強化

開発人員は「拡大」から「微増」へ



鉄拳5



エースコンバット5
ジ・アンサング・ウォー





ゼノサーガ エピソード II [運命の彼岸]



デス バイ ディグリーズ
鉄拳：ニーナ ウィリアムズ



タイトル名	累計ワールドワイド販売本数
「鉄拳」シリーズ	2,300万本
「リッジレーサー」シリーズ	1,000万本
「エースコンバット」シリーズ	650万本
「テイルズ オブ」シリーズ	460万本
「太鼓の達人」シリーズ	200万本
「デッド トゥ ライツ」シリーズ	150万本
「ゼノサーガ」シリーズ	100万本

(2004年3月末現在)

<05/3期>

	タイトル名	ハード	日	欧	米
1	ケイナ	PS2	04/04/15		
2	ゼノサーガフリークス	PS2	04/04/28		
3	フットボールキングダム -トライアルエディション-	PS2	04/05/27		
4	スポン 運命の鎖	PS2	04/06/03		
5	スマッシュコート プロトーナメント2	PS2	04/07/01	04/上期	04/夏
6	ゼノサーガ エピソードII [善悪の彼岸]	PS2	04/06/24		05/初頭
7	太鼓の達人 あつまれ!祭りだ!!四代目(仮)	PS2	04/07/22		
8	テイルズ オブ シンフォニア	GC	前期発売		04/7
9	テイルズ オブ シンフォニア	PS2	04/上期		
10	デスバイ ディグリーズ 鉄拳:ニーナ ウィリアムズ	PS2	04/上期	04/下期	04/秋
11	エースコンバット5 ジ・アンサンブル・ウォー	PS2	04/下期	04/下期	04/秋
12	テイルズ オブ リバース	PS2	05/未定		
13	SRS	マルチ			04/秋
14	デッド トゥ ライツII	PS2・XB		04/下期※	04/秋
15	鉄拳5	PS2	05/未定	05/未定	05/未定
	他				

※欧州デッド トゥ ライツIIはPS2のみ

家庭用ソフト販売事業の数値計画

namco

(単位：千本)

	03/3期 実績		04/3期 実績		05/3期 計画	
	タイトル数	販売本数	タイトル数	販売本数	タイトル数	販売本数
日本	27	3,514	19	2,908	34	6,610
欧州	9	3,044	15	3,651	11	3,200
北米	12	5,423	17	9,267	36	8,700
アジア	14	349	4	230	23	250
合計	62	12,330	55	16,055	104	18,800

※表中の数量には許諾製品の数を含む

業務用機器販売

マーケット・イン志向の製品開発の徹底

オペレーターへのきめ細かい販売体制の構築
製品によって試遊会を実施し確実な受注・販売を図る

製品品質の根本的な向上を図る

海外市場獲得のための基盤整備

The logo for the game Dragon Chronicle, featuring the title in a stylized, ornate font with a dragon-like theme.

ドラゴンクロニクル

マーケットを意識した製品開発



湾岸ミッドナイト マキシマムチューン



ロンファミーション



営業利益率20%以上を目指す

THE IDOLM@STER



アイドルマスター



定番製品の販売も継続

<05/3期>

	タイトル名	ジャンル	発売日	地域別
1	湾岸ミッドナイト マキシマムチューン	ドライブ	2004年夏	日米欧亜
2	ロンファマージャン (中型マスメダル)	メダル	2004年夏	日
3	鉄拳5	ビデオ	2004年秋	日米欧亜
4	アイドルマスター	ビデオ	2005年	日

アミューズメント施設運営

ロケーション事業全体で更なる収益性の改善を図る



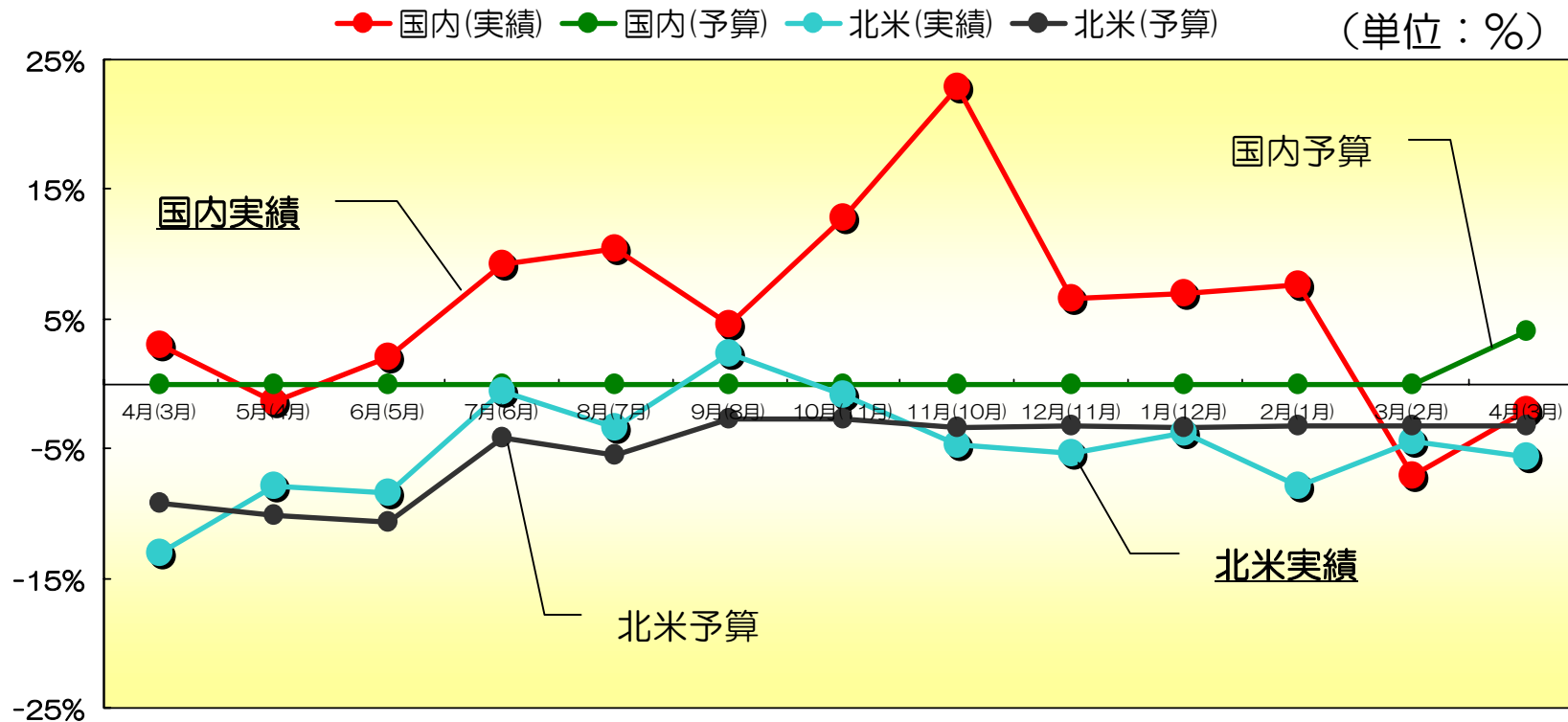
個店の競争優位性の実現

出店における優位性の確保



高品位・ローコストオペレーションの推進

既存店前年比推移



	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月
国内	103.0%	98.6%	102.0%	109.2%	110.4%	104.6%	112.8%	122.9%	106.5%	107.0%	107.6%	92.9%	98.0%

	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
北米	86.9%	92.1%	91.6%	99.4%	96.6%	102.3%	99.1%	95.3%	94.6%	96.2%	92.1%	95.6%	94.4%

国内：売上総利益15%達成

北米：黒字化

店舗数推移

(単位：店)

	03/3期			04/3期			05/3期計画		
	出店	閉店	期末	出店	閉店	期末	出店	閉店	期末
国内	10	35	344	16	28	332	24	7	349
北米	0	40	242	0	36	206	0	35	171
欧州	2	1	10	0	0	10	0	0	10
アジア	6	6	16	3	4	15	4	0	19
合計	18	82	612	19	68	563	28	42	549

namco®



ANNIVERSARY